

ABSTRAK

Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Interaksi Pelanggan Ke Pelanggan Terhadap Perilaku Kewarganegaraan Pelanggan Tempat Rekreasi Di Kota Bandung”. Peneliti telah mengumpulkan data 300 orang responden wisatawan di kota Bandung, dan pada bagian ini, peneliti akan menjelaskan temuan dari penelitian.

Jenis penelitian ini yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian Causal Explanatory. Populasi pada penelitian ini yaitu para pengunjung tempat rekreasi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Purposive Sampling. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode survey dengan menggunakan kuisioner. Teknik analisis data dan menggunakan metode statistik yang sudah tersedia yaitu analisis regresi linier dan regresi dengan mediasi.

Berdasarkan uji hipotesis, ditemukan bahwa Terdapat pengaruh Interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap afeksi pelayanan, Terdapat pengaruh pengaruh afeksi pelayanan terhadap partisipasi pelanggan, Terdapat pengaruh pengaruh afeksi pelayanan terhadap kerjasama pelanggan, Terdapat pengaruh pengaruh afeksi pelayanan terhadap *word of mouth*, Terdapat pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap partisipasi pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan, Terdapat pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap kerjasama pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan, dan Terdapat pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap kerjasama pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan. Untuk itu, peneliti menyarankan bahwa perusahaan harus mendorong interaksi positif antar pelanggan melalui media review, chatting, dan berbagai interaksi positif lain yang dapat mendorong perilaku kewarganegaraan pelanggan dan mendorong afeksi pelayanan yang baik (favorable) dan menyenangkan dari para konsumen

ABSTRACT

Researchers are interested in conducting research on "Customer-Customer Interaction on Citizenship Behavior of Recreational Places in Bandung City". Researchers have collected data on 300 tourist respondents in the city of Bandung, and in this section, the researcher will explain the findings of the study.

This type of research conducted by researchers is a Causal Explanatory research. The population in this study is the visitors to the recreation area. The sampling technique used in this study was purposive sampling. The data collection technique used was a survey method using a questionnaire. Data analysis techniques and using statistical methods that are already available, namely linear regression analysis and regression with mediation.

Based on the hypothesis test, it was found that there was an effect of customer-to-customer interaction on service affection, there was an influence of service affection on customer participation, there was an effect of service affection on customer cooperation, there was an influence of service affection on word of mouth, There was an influence of customer-to-customer interaction on customer participation mediated by service affection, there is an effect of customer-to-customer interaction on customer cooperation mediated by service affection, and there is an influence of customer-to-customer interaction on customer cooperation mediated by service affection. For this reason, researchers suggest that companies should encourage positive interactions between customers through media reviews, chats, and various other positive interactions that can encourage customer citizenship behavior and encourage favorable and pleasant service affections from consumers.

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR ORISINALITAS	iv
LEMBAR PUBLIKASI DAN DOKUMENTASI	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB 1: PENDAHULUAN	1
1.1.Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	12
1.3 Tujuan Penelitian.....	13
1.4.Manfaat Penelitian.....	14
BAB II: LANDASAN TEORI.....	15
2.1 Kajian Pustaka	15
2.1.1. Manajemen Pemasaran	15
2.1.2. Perilaku Konsumen.....	16
2.1.3. Interaksi pelanggan ke pelanggan.....	18
2.1.4. Afeksi.....	19

2.1.5. Perilaku kewarganegaraan pelanggan.....	22
2.1.5.1. Interaksi Pelanggan ke pelanggan lain	26
2.1.5.2. Kerjasama Pelanggan.....	27
2.1.5.3. Word of mouth.....	28
2.1.6. Riset Empiris	30
2.2.2 Rerangka Pemikiran.....	33
2.2.3. Kerangka Teori	34
2.2.4. Pengembangan Hipotesis.....	35
2.2.5.1. Pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap afeksi pelayanan	35
2.2.5.2. Pengaruh afeksi pelayanan terhadap partisipasi pelanggan	36
2.2.5.3. Pengaruh afeksi pelayanan terhadap kerjasama pelanggan.	36
2.2.5.4. Pengaruh afeksi pelayanan terhadap word of mouth.....	37
2.2.5.5. Pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap partisipasi pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan.	38
2.2.5.6. Pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap kerjasama pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan	39
2.2.5.7. Pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap word of mouth yang dimediasi oleh afeksi pelayanan.	39
2.5 Model Penelitian.....	41
 BAB III: METODE PENELITIAN	43
3.1. Jenis Penelitian	43
3.2 Populasi,Sampel, Teknik Pengambilan Sampel, dan Ukuran Sampel ..	43
3.2.1 Populasi	43
3.2.2 Sample	44

3.2.4 Ukuran Sampel	44
3.3 Definisi Operasional Variabel (DOV) dan Skala Pengukuran	45
3.4 Metode Pengumpulan Data	47
3.5. Metode Analisis Data	48
3.5.1. Uji Validitas.....	48
3.5.2 Uji Reliabilitas.....	49
3.5.3. Uji Asumsi Klasik	49
3.5.3.1 Uji Normalitas	50
3.5.3.2 Uji Heteroskedastisitas	51
3.5.3.3 Uji Multikolinearitas.....	52
3.5.4 Uji Hipotesis	52
3.5.4.1. Uji Hipotesis T (Uji T)	53
3.5.4.2 Uji Koefisien Determinasi	54
3.5.4.3. Uji Path Analysis	54
 BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
4.1. Hasil Penelitian.....	58
4.1.1. Analisis Demografis Responden Penelitian.....	58
4.1.2. Uji Instrumen Penelitian	60
4.1.2.1. Uji Validitas.....	61
4.1.2.2. Uji Reliabilitas	62
4.1.3. Uji Asumsi Klasik	64
4.1.3.1. Uji Normalitas	66
4.1.3.2. Uji Heteroskedastisitas	66
4.1.3.3. Uji Multikolinearitas.....	68

4.1.4. Uji Hipotesis	69
4.1.4.1. Uji Hipotesis T (Uji T)	69
4.1.4.2. Uji path analysis	75
4.1.4.2.1. Uji Path analysis 1: pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap partisipasi pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan...	75
4.1.4.2.2. Uji path analysis 2: pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap kerjasama pelanggan yang dimediasi oleh afeksi pelayanan ...	77
4.1.4.2.3. Uji path analysis 3: pengaruh interaksi pelanggan ke pelanggan terhadap word of mouth yang dimediasi oleh afeksi pelayanan.....	79
4.2. Pembahasan.....	81
 BAB V: SIMPULAN DAN SARAN.....	87
5.1. Simpulan.....	87
5.2. Implikasi manajerial	89
5.3. Keterbatasan Penelitian	89
5.4. Saran	89
 DAFTAR PUSTAKA	90