



**PENGARUH PROMOSI, HARGA, DAN KUALITAS LAYANAN
TERHADAP KEPUASAN DAN LOYALITAS
PELANGGAN (STUDI KASUS PADA CV. 354 JAYA
TEHNIK BEKASI)**



UNIVERSITAS
MERCU BUANA
DARMA ICHLAS

55115320031

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARAJANA UNIVERSITAS
MERCU BUANA 2017**



**PENGARUH PROMOSI, HARGA, DAN KUALITAS LAYANAN
TERHADAP KEPUASAN DAN LOYALITAS
PELANGGAN (STUDI KASUS PADA CV. 354 JAYA
TEHNIK BEKASI)**

TESIS

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program Pascasarjana
Program Studi Magister Manajemen

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DARMA ICHLAS

55115320031

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARAJANA UNIVERSITAS
MERCU BUANA 2017**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Promosi, Harga, dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan (Studi kasus pada CV. 354 Jaya Tehnik Bekasi).
Bentuk Tesis : Penelitian / Kajian
Nama : Darma Ichlas
Nim : 55115320031
Program : Magister Manajemen
Tanggal : 3 Oktober 2017



Direktur Program Pascasarjana

(Prof. Dr. Didik J. Rachbini)

Ketua Program Studi
Magister Manajemen

(Dr. Aty Herawati, M.Si.)

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar – benarnya bahwa semua pernyataan dalam Tesis ini :

Judul : Pengaruh promosi, Harga, dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus pada CV. 354 Jaya Tehnik Bekasi).

Bentuk Tesis : Penelitian / Kajian

Nama : Darma Ichlas

NIM : 55115320031

Program : Magister Manajemen

Tanggal : 3 Oktober 2017

Merupakan hasil penelitian dan merupakan karya saya sendiri dengan bimbingan Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Program Studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Tesis ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data, dan hasil pengolahannya yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 3 Oktober 2017



KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT serta atas segala rahmat dan karunia-Nya pada penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tesis yang berjudul : Pengaruh promosi, Harga, dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan (Studi kasus CV 354 Jayatehnik Bekasi).

Tesis ini ditulis dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen di Program Pascasarjana Universitas Mercubuana Jakarta. Penulis menyadari bahwa Tesis ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian karya ilmiah ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Dr. Sri Hartono, MM, sebagai dosen pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan penulis selama penyusunan Tesis ini dari awal hingga Tesis ini dapat diselesaikan.
2. Prof. Dr. Didik. J. Rachbini, selaku Direktur Program Pascasarjana, beserta segenap jajarannya yang telah berupaya meningkatkan situasi kondusif di Fakultas.
3. Dr. Aty Herawati, M.Si, selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen.
4. Seluruh dosen dan staf administrasi Program Studi Magister Manajemen.
5. Seluruh rekan-rekan Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Mercu Buana yang telah memberikan dorongan semangat kepada penulis.

6. Yessi Eka Nofita M.Pd, sebagai istri dan pada kelima anak-anak tercinta, yang dengan kesabaran telah mendorong penulis untuk menyelesaikan karya ilmiah ini.

Semoga Tesis ini dapat memberikan pengetahuan yang lebih luas kepada pembaca. Walaupun Tesis ini memiliki kelebihan dan kekurangan, penulis mohon kritik dan sarannya, terimakasih.

Penulis

Darma Ichlas



DAFTAR ISI

	Halaman
<i>ABSTRACT</i>	i
ABSTRAK	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi, Perumusan dan Batasan Masalah.....	11
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	13
1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian.....	14
BAB II DESKRIPSI PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah CV. 354 Jayatehnik.....	16
2.2 Struktur Organisasi.....	16
2.3 Lingkup dan Bidang Usaha.....	17
2.4 Tantangan Bisnis.....	19

2.5 Proses/Kegiatan Bisnis.....	20
BAB III KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	
3.1 Kajian Pustaka.....	23
3.2 PenelitianTerdahulu.....	42
3.3 Kerangka Pemikiran.....	49
3.4 Hipotesis.....	53
BAB IV METODE PENELITIAN	
4.1 Desain Penelitian.....	54
4.2 Variabel Penelitian.....	55
4.3 Populasi dan sampel penelitian.....	61
4.4 Jenis dan Sumber Data.....	62
4.5 Teknik Pengumpulan Data.....	63
4.6 Teknik Analisis Data.....	64
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	
5.1 HASIL PENELITIAN.....	81
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN.....	
6.1 SIMPULAN.....	107
6.2 IMPLIKASI MANAJERIAL.....	107
6.3 SARAN UNTUK PENELITIAN SELANJUTNYA.....	108
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	2
Gambar 1.2	5
Gambar 1.3	6
Gambar 1.4	7
Gambar 1.5.....	9
Gambar 1.6	10
Gambar 2.1	17
Gambar 3.1	51
Gambar 3.2	52
Gambar 4.1	77
Gambar 4.2	78
Gambar 4.3	80
Gambar 5.1	88
Gambar 5.2	90
Gambar 5.3	92
Gambar 5.4	94
Gambar 5.5	96
Gambar 5.6	101
Gambar 5.7	102

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	3
Tabel 1.2	7
Tabel 1.3	8
Tabel 1.4	10
Tabel 3.1	42
Tabel 4.1.....	56
Tabel 4.2.....	59
Tabel 4.3.....	70
Tabel 5.1.....	82
Tabel 5.2.....	83
Tabel 5.3.....	83
Tabel 5.4.....	84
Tabel 5.5.....	84
Table 5.6.....	86
Tabel 5.7.....	87
Tabel 5.8.....	98
Tabel 5.9.....	98
Tabel 5.10.....	100

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	114
Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian.....	118
Lampiran 3 Hasil RUN Lisrel 8.80 Tentang Identitas.....	129
Lampiran 4 Tabel Tabulasi Kuesioner Penelitian.....	137
Lampiran 5 Hasil RUN Data Lisrel.....	143
Lampiran 6 Promosi CV 354 Jaya Tehnik.....	146
Lampiran 7 Harga Servis AC di Bekasi.....	151

