

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Pembatasan masalah.....	4
1.4 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Pemasaran	6
2.2 Bauran Pemasaran	7
2.3 Pengertian Pemasaran Jasa	9
2.4 Pengertian Jasa	10
2.4.1. Karakteristik Jasa	11
2.4.2. Kategori Jasa	12
2.5 Pengertian Harga dan Penetapan Harga	13
2.5.1. Pengertian Harga	13
2.5.2. Pengertian Penetapan Harga	14
2.6 Tujuan Penetapan Harga dan Langkah-langkah Penetapan Harga.....	15
2.6.1. Tujuan Penetapan Harga	15
2.6.2. Langkah-langkah Penetapan Harga	19
2.7 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga	20
2.8 Metode Penetapan Harga	22

2.9 Pengertian Penjualan	28
2.10 Tujuan Penjualan	29
2.11 Hubungan penetapan harga terhadap pencapaian tujuan penjualan	31

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	33
3.1.1. Lokasi Penelitian.....	33
3.1.2. Sejarah Singkat Perusahaan.....	33
3.1.3. Bidang Usaha dan Ruang Lingkupnya.....	35
3.1.4 Struktur Organisasi.....	37
3.2. Metode Penelitian.....	40
3.3. Hipotesis.....	41
3.4. Sampel Penelitian.....	41
3.5. Variabel dan Pengukuran.....	41
3.6. Definisi Operasional Variabel.....	42
3.7. Metode Pengumpulan Data.....	42
3.8. Metode Analisis Data.....	43

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Kebijakan Penetapan Harga Jual Perusahaan.....	46
4.2. Strategi Penetapan Harga Jual yang Dilakukan PT.Arimbi Jaya Agung.....	50
4.3. Pengaruh Penetapan Harga Jual Tiket Terhadap Volume Penjualan.....	53
4.4. Analisis Statistik	60

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	65
5.2 Saran	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN