Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN..... i

SURAT PERNYATAAN..... ii

MOTTO..... iii

ABSTRAK..... iv

ABSTRACT..... v

KATA PENGANTAR..... vi

DAFTAR ISI..... ix

DAFTAR TABEL..... xiii

DAFTAR GAMBAR..... xvi

DAFTAR LAMPIRAN..... xvii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian..... 1

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah.....5

1.2.1. Identifikasi Masalah..... 5

1.2.2. Rumusan Masalah..... 5

1.3. Maksud dan Tujuan..... 5

1.4. Kegunaan Penelitian..... 6

1.5. Lokasi dan Waktu Penelitian..... 7

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka..... 9

2.1.1. Promosi Penjualan..... 9

2.1.1.1. Pengertian Promosi Penjualan..... 9

Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

2.1.1.2. Jenis Promosi Penjualan……... 10

2.1.1.3. Tujuan Promosi Penjualan…… 12

2.1.1.4. Peranan Promosi Penjualan…….....…..… 13

2.1.2.Keputusan Pembelian Konsumen…….……... 14

2.1.2.1. Pengertian Keputusan Pembelian Konsumen …… . 14

2.1.2.2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Pembelian…… 15

2.1.2.3. Jenis-jenis Perilaku Pembelian……... 16

2.1.2.4. Proses Keputusan Pembelian Konsumen……. 17

2.1.4. Hubungan antara Promosi Penjualan dan Keputusan Pembelian… 18

2.2. Kerangka Pemikiran……... 21

2.3. Hipotesis…… 24

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian…… 25

3.2. Metode Penelitian……. 25

3.2.1. Desain Penelitian…… 25

3.2.2. Operasionalisasi Variabel……... 26

3.2.3. Metode Penarikan Sampel……...…….. 30

3.2.3.1. Populasi……...……..... 30

3.2.3.2. Sampel…….. 31

3.2.4. Jenis dan Metode Pengumpulan Data…… 32

3.2.4.1. Jenis Data……. 32

3.2.4.2. Metode Pengumpulan Data……. 33

3.2.4.2.1. Uji Validitas……...……...……. 34

Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

3.2.4.2.2. Uji Reliabilitas……..…... 35

3.2.5. Metode Analisis dan Perancangan Hipotesis…..……...……...….. 36

3.2.5.1. Metode Analisis……..... 36

a. Analisis Regresi Sederhana……..….. 39

b.Analisis Korelasi Pearson……..... 41

c. Analisis Koefisien Determinasi……... 42

3.2.5.2. Perancangan Hipotesis ……..…….. 43

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1. Hasil Penelitian..... 46

4.1.1. Sejarah Perusahaan..... 46

4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan..... 47

4.1.3. Job Description..... 48

4.1.4. Aspek Perusahaan..... 50

4.2. Pembahasan Penelitian..... 51

4.2.1. Uji Kualitas Data……..…. 51

4.2.1.1. Hasil Uji Rekapitulasi Validitas Dan Reabilitas

Variabel X……..... 51

4.2.1.2. Hasil Uji Rekapitulasi Validitas Dan Reabilitas

Variabel Y……..….. 53

4.2.2. Tanggapan Responden Mengenai Promosi Penjualan……..... 54

4.2.3. Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian

Konsumen……..…….. 65

4.3. Analisis Promosi Penjualan Dampaknya Terhadap Keputusan

Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

Pembelian Konsumen Pada Bisnis DistroArenaExperience……... 74

4.3.1. Analisis Regresi……..…… 74

4.3.2. Analisis Korelasi…… 76

4.3.3. Analisis Koefisien Determinasi…… 77

4.3.4. Pengujian Hipotesis..... 78

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan..... 81

5.2. Saran..... 81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN